

АДАПТАЦИЯ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ ЭКСПОРТОМ К ПОТРЕБНОСТЯМ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ СТРАНЫ

В данной статье раскрывается ряд проблем, вызывающих несоответствие действующей системы государственного управления экспортом потребностям развития российской экономики. Сделан акцент на возможность внедрения в сфере государственного управления достижений науки менеджмента, применяемых на предприятиях.

С течением времени все чаще и чаще приходится слышать о необходимости развития в России высокотехнологичных производств, однако, как и ранее, фактически делается в этом направлении немного. К сожалению, несмотря на стремление России войти в число стран-экспортеров готовой продукции, большую часть доходов страны составляют поступления от экспорта сырья (чему в немалой степени способствует благоприятная конъюнктура мировых цен). По-прежнему процветают отечественные предприятия, поставляющие огромные объемы энергоносителей, металлов и иных видов сырья на мировой рынок. Все те же проблемы у предприятий, стремящихся основывать свою деятельность на внедрении новшеств: с финансированием, с квалификацией кадров, наконец, с пониманием того, что внедрение новшеств – не самоцель, а лишь инструмент повышения конкурентоспособности предприятия как за рубежом, так и на внутреннем рынке. А это означает, что за последние годы проблема глобального экономического самоопределения России не только не была решена, но еще более обострилась.

К сожалению, государственная позиция по данному вопросу неочевидна. Декларируется многое: приоритеты развития экспорта высокотехнологичной продукции, необходимость стимулирования экспортеров, поставляющих такую продукцию, создание парков высоких технологий и т.д. Однако приоритеты останутся лишь на уровне заявлений до тех пор, пока подход к оказанию поддержки экспортерам не приобретет черты системности. Сейчас это скорее совокупность «очагов» поддержки, поскольку реальных мер по поддержке экспортеров применяется немного, и это неудивительно. Анализ программ развития экспорта (и федеральной, и региональных) показывает, что разработчики крайне редко сопровождают программы бюджетом мероприятий и еще реже – хотя бы укрупненным расчетом результатов реализации этих мероприятий. Создание технопарков в 2005 году приобрело вид аврала: полтора месяца от объявления конкурса до объявления победителей, которые получают некоторые ощутимые льготы на 20 лет... Список можно продолжать. Вопрос в том, что, по-видимому, действующий механизм государственного управления экспортом (пока не станем называть его системой) не оказывает существенного влияния на развитие экспортной деятельности предприятий России.

Между тем, экспортный сектор во многих странах составляет опору развития экономики страны. В современных условиях рассчитывать замкнуть

свою деятельность исключительно на работу на внутреннем рынке страны означает проявлять практически непростительную узость мышления вообще и видения перспектив развития мировой экономики в частности. Во-первых, условия работы на внутреннем рынке страны в значительной степени формирует конкуренция с иностранными предприятиями; во-вторых, возможностей, возникающих на рынках двух сотен стран мира, гораздо больше, чем на одном национальном. Обо всем этом в первую очередь говорит опыт фирм США, которые при самом емком в мире национальном рынке являются активнейшими участниками внешней торговли. Как в первом, так и во втором случае от успеха конкурентной борьбы зависит благополучие национальных предприятий и благосостояние населения страны.

Все это побуждает задуматься о том, как адаптировать существующее государственное управление к потребностям отечественных предприятий-экспортеров. Судя по всему, стандартный набор методов вряд ли поможет решить эту задачу. Необходимо инновационное видение государственного управления.

Здесь уместно отметить некоторое несовершенство терминологии, вызванное издержками перевода. Очевидно, под влиянием, условно говоря, «научной моды» (в кавычках, поскольку понятия несовместимые) русское слово «нововведение» в терминологии применяется реже, чем его английский аналог «инновация». В этой связи два понятия – «инновационный менеджмент» и «управление инновациями» – стали звучать как синонимы, хотя содержание их принципиально различается. В английском языке для обозначения первого применяется *innovative management*, для второго – *innovation management*. Инновационный менеджмент подразумевает применение новых методов управления, тогда как управление инновациями – управление процессом создания и внедрения новшеств.

Так вот, в данном случае имеется в виду не концентрация государства на управлении созданием и внедрением новшеств предприятиями-экспортерами, а использование в государственном управлении новых подходов и методов.

Поскольку многовековая практика государственного управления выработала достаточно устойчивый комплекс методов, использовать их нужно. Однако на сегодняшний день имеется целый пласт мирового опыта управления предприятиями в условиях рынка – так почему не адаптировать эти наработки к целям государственного управления теми же предприятиями?

Определенный теоретический задел и за рубежом, и в России уже имеется: выработана методика прогнозирования и индикативного планирования во Франции; российские ученые, осторожно относясь к опыту централизованного планирования в СССР, в свою очередь предлагают использовать концепцию бизнес-планирования для разработки государственных программ экономического развития. Во многих странах адаптирован стратегический подход к управлению государством.

Однако начать в нашей стране следует скорее с адаптации маркетинговой концепции к условиям государственного управления, поскольку именно в

принципах маркетинга заложены принципы функционирования организации исходя из требований потребителей в конкретных условиях.

Первое: следует установить, что развитие экономики должно служить повышению благосостояния общества (при этом, естественно, определив, что мы понимаем под термином «общество» и установив параметры и критерии его благосостояния). Необходимо также конкретизировать вклад именно экспортного сектора в повышение благосостояния (каким образом и сколько).

Второе: следует помнить, что основой для принятия управленческих решений является информация, и от того, насколько детальной, полной и достоверной она будет, в большей степени и зависит качество принятого управленческого решения. Система информации по экспортным сделкам на сегодняшний день далека от совершенства. Во-первых, таможенная статистика передается в Министерство международных и внешнеэкономических связей для анализа до окончания года и потому не включает полных данных об экспорте в последний месяц года. Во-вторых, в цифрах, представленных как стоимость экспортированных товаров, в ряде случаев заложено выполнение работ и оказание услуг, что является принципиальной ошибкой, так как это, с одной стороны, ведет к неверной оценке величины экспорта товаров, а с другой – лишает государственные органы львиной доли информации об экспорте услуг. В-третьих, степень детализации информации делает ее непригодной для принятия управленческих решений. Данные об объемах экспорта по видам товаров и услуг можно получить, но вот какие предприятия осуществляют основную часть экспортных поставок – малые, средние или крупные, какая на этих предприятиях ситуация (динамика заработной платы, текучесть кадров, та же инновационная активность и т.п.), в т.ч. по сравнению с предприятиями, поставляющими продукцию на внутренний рынок, – этого выяснить нельзя. Соответственно ни статистика по экспорту товаров, ни статистика по экспорту услуг на сегодняшний день не могут служить основой для принятия управленческих решений, в т.ч. на уровне государства.

Третье: процесс сбора информации о состоянии управляемой подсистемы – экспортного сектора – относят к маркетинговым исследованиям, а они проводятся не только кабинетными методами, но и полевыми – и именно полевые методы позволяют совершенствовать обратную связь системы государственного управления с управляемой подсистемой. В этой связи полезно было бы проводить систематические опросы предприятий (о восприятии и использовании ими методов государственного управления) и населения (о результатах воздействия на предприятия, которые сказываются на потребителях).

Затем необходимо будет обновить систему государственного управления экспортом исходя из принципов стратегического и тактического менеджмента на предприятиях. Единственное, что нужно учесть, – в условиях рыночной экономики, где роль государства постепенно минимизируется, не все функции менеджмента доступны государству в равной степени. Планирование практически в любом виде перестает быть доступным (индикативное планирование срывается более через механизм психологических ожиданий и потому может быть расценено скорее как инструмент организации). Организация остается прерога-

тивной государства и воплощением его властных полномочий (за государством сохраняется право устанавливать рамочные «правила игры», необходимые для реализации им социальных функций). Мотивация воплощается через комплекс стимулирующих и наказательных мер (причем преимущественно первых). Контроль необходим как для своевременной адаптации уже принятых управленческих решений на уровне государства к потребностям экономического развития, так и для получения информации о состоянии управляемой подсистемы как основы принципиально новых управленческих решений.

Механизм принятия управленческих решений необходимо предварить разработкой механизма их обоснования (от цели и задач – к выбору методов, плану мероприятий, затратам на них и обоснованным ожидаемым результатам (желательно, имеющим количественное выражение) по нескольким сценариям развития ситуации). Это адаптация основ бизнес-планирования.

До тех пор, пока не будут решены эти основные проблемы, затруднительно предлагать какие-либо меры по усовершенствованию системы государственного управления экспортом. Единственное, что можно предпринять, – сопоставить изменения результатов экспортной деятельности предприятий (безотносительно самих результатов) с изменениями, имевшими место в государственном управлении. Результат применения большинства методов государственного управления экономикой наблюдается позднее, чем этот метод был применен (наличие временного лага, причем неопределенной продолжительности). Вторая: даже если через некоторое время наблюдается изменение результатов деятельности предприятий, предстоит кропотливая работа по доказательству того факта, что эти изменения стали результатом действий государства, а не были повлечены изменением рыночной конъюнктуры. Третья: даже если причинно-следственную взаимосвязь доказать удалось, но имеются и другие факторы, обусловившие данное изменение; существенно сложнее доказать степень влияния государственного управления на общий результат.